

Wyniki roczne Grupy Kapitałowej Arteria SA

2009 rok był dla Grupy Kapitałowej Arteria S.A. czasem operacyjnej integracji spółek w jeden organizm. Mimo trudnego rynku, Spółka umocniła pozycję lidera rozwiązań w zakresie sprzedaży i obsługi w modelach outsourcingowych w Polsce.

Przychody Grupy Kapitałowej Arteria S.A. w 2009 r. osiągnęły poziom 131,5 mln zł. Biorąc pod uwagę fakt, iż rok wcześniej znaczącą część sprzedaży stanowił bezmarżowy obrót sprzętem i akcesoriami, rzeczywisty wzrostu przychodów wyniósł w tym okresie 27,4 %. Dynamicznie, bo o 25,6% wzrósł zysk na działalności operacyjnej: z 7,4 mln zł do 9,3 mln zł. Natomiast wynik netto Grupy Kapitałowej Arteria S.A. wyniósł 4,2 mln zł na koniec 2009 r. i był niższy od zaprezentowanego w 2008 r. o 1,0 mln zł. Wynik 2009 r. obciąża kwota 1,8 mln zł stanowiąca różnicę pomiędzy wartością sprzedaży zorganizowanej części przedsiębiorstwa do Arteria Retail S.A., spółki zależnej od Arterii S.A., a wartością firmy, jaka powstała w Arteria Retail S.A. przy zakupie ZCP. Dlatego realny (a nie księgowy) zysk netto Grupy Kapitałowej Arteria S.A. przypadający jednostce dominującej wyniósł 6,0 mln zł.

(w tys. złotych)	01.01.2009 31.12.2009	01.01.2008 31.12.2008
Przychody ze sprzedaży	131 511	127 659
Koszt własny sprzedaży	122 256	120 270
Wynik działalności operacyjnej	9 255	7 389
Zysk netto Grupy	4 561	6 488
Zysk netto przypadający jednostce dominującej	4 192	5 196
EBITDA	9 416	10 090

Ostatnie 12 miesięcy było czasem tworzenia docelowego modelu biznesowego działalności Grupy Kapitałowej Arteria S.A., który rozpoczął funkcjonowanie z dniem 1 stycznia 2010 roku. W 2009 roku, mimo widocznego na rynku spowolnienia gospodarczego, Zarząd Arteria S.A. postanowił zainwestować w uruchomienie nowych projektów w kilku obszarach działalności biznesowej Grupy Kapitałowej Arteria S.A., które wpłynęły na poziom kosztów w 2009 r.

Rozpoczęto przygotowania do realizacji projektu pośrednika finansowego, który tylko w VI kwartale spowodował dodatkowy wzrost kosztów na poziomie 1,5 miliona złotych, nie generując w tym okresie przychodów. Z tego 1,0 mln zł kosztowało uruchomienia projektu Media Kasa, zaś 0,5 mln zł przygotowanie struktur mobilnych do sprzedaży innych niż oferowane przez Citibank Handlowy usług finansowych.

Z dniem 1 stycznia 2010 roku, została zniesiona wyłączność Rigall Distribution jako agenta Citibank. Tym samym Rigall zmienił model funkcjonowania, stając się atrakcyjnym pośrednikiem finansowym do wynajęcia. Obecnie ustalane są warunki, na jakich spółka Rigall będzie dystrybuować usługi bankowe (pożyczki gotówkowe, polisy ubezpieczeniowe, karty kredytowe) innych instytucji finansowych. Od kwietnia Rigall będzie prowadził sprzedaż polisy inwestycyjnej Generali.

*- Wyniki są zgodne z naszymi przewidywaniami. 2009 rok był dla Grupy okresem budowania modelu biznesowego i przygotowania do wdrożenia nowej strategii rozwoju. Poczyniliśmy inwestycje i ponieśliśmy znaczące koszty z tego tytułu, co musiało zaważyć na wyniku. W IV kwartale rozpoczęliśmy nowe projekty, które mają osiągać pozytywny wynik operacyjny (zakumulowany) najpóźniej po 12 miesiącach od rozpoczęcia ponoszenia kosztów. Dzięki temu liczymy na znaczącą poprawę rentowności, co jest naszym głównym celem na 2010 r. – komentuje **Wojciech Bieńkowski, Prezes Zarządu Arterii S.A.***